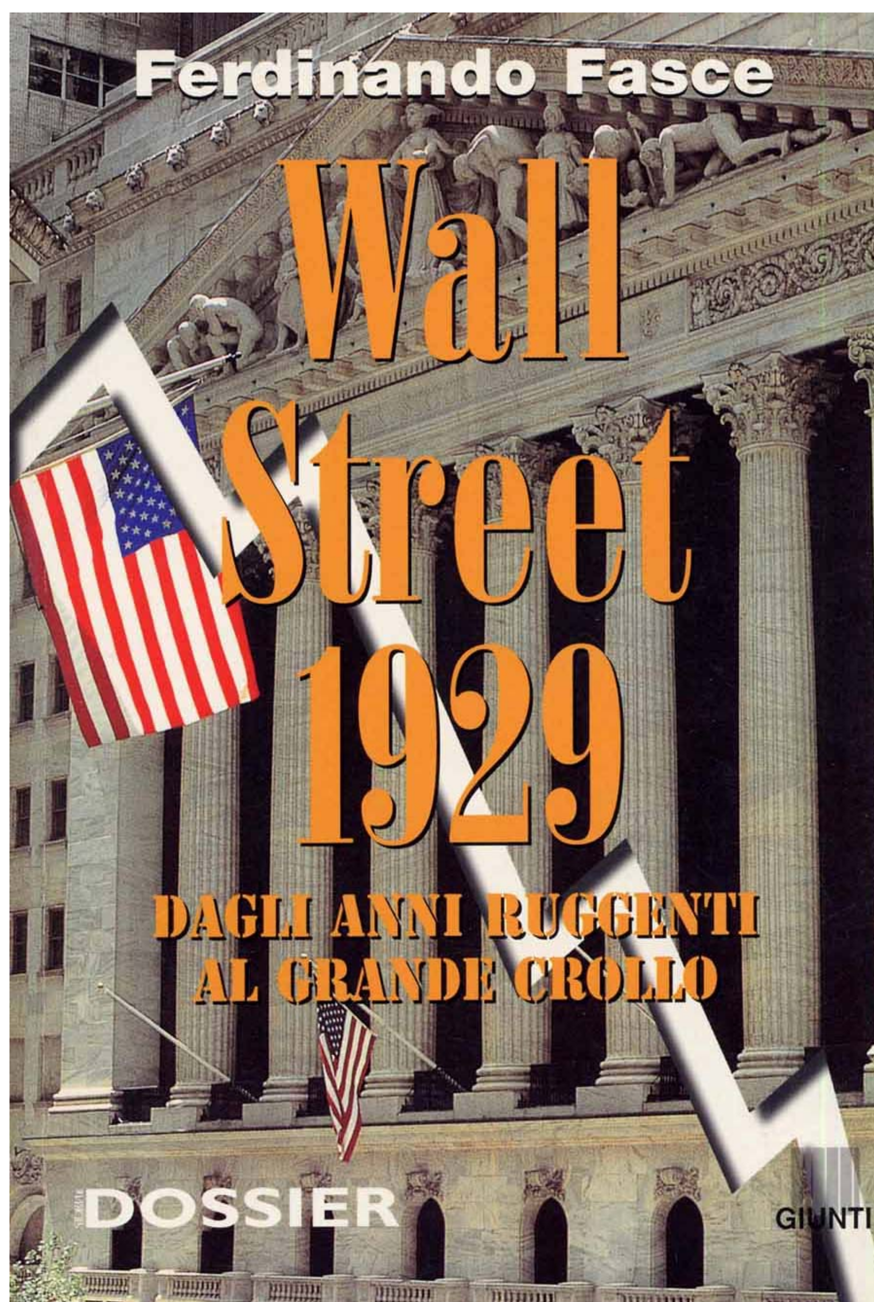
Ferdinando Fasce

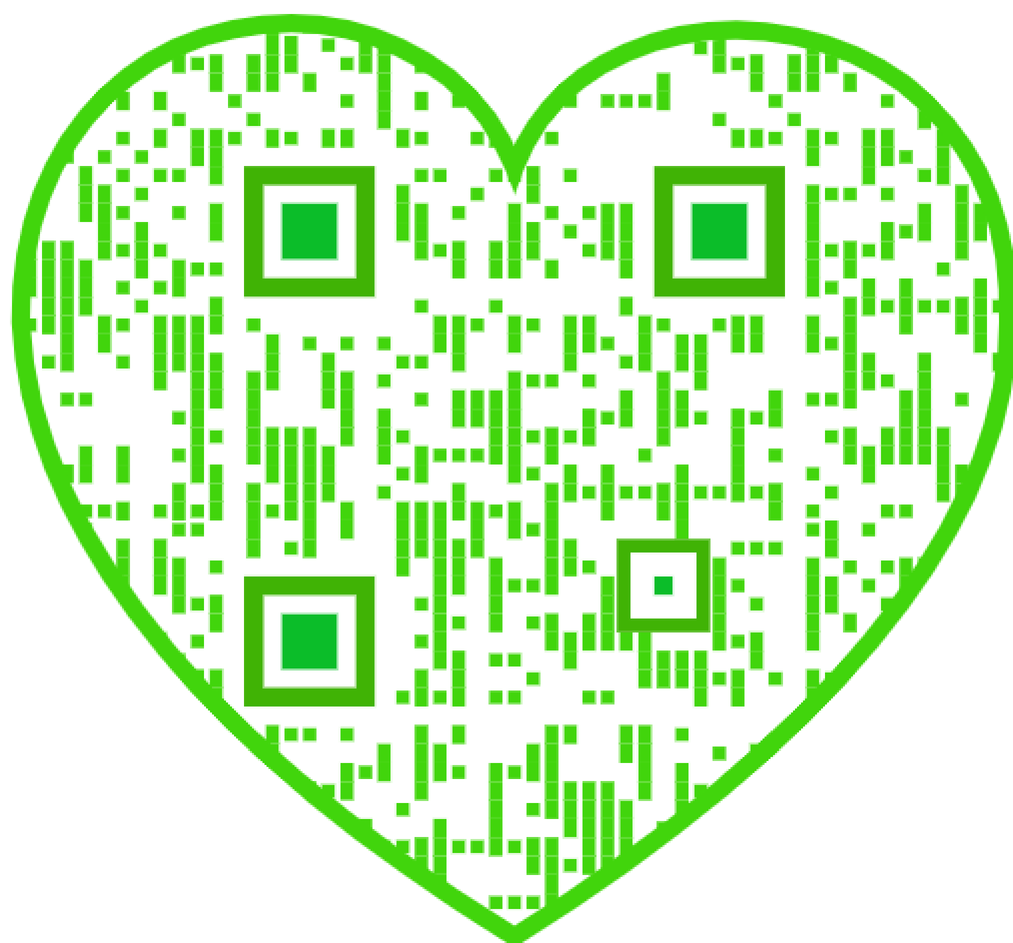
WALL STREET 1929

DAGLI ANNI RUGGENTI AL GRANDE CROLLO



STORIA E DOSSIER
In allegato al n.122 dicembre 1997
© 1997 Giunti Gruppo Editoriale, Firenze





Indice

Giovedì nero ______ **3**
Disillusi e normali ______ **4**
La nuova era ______ **6**
Le dive, le *flappers* e... le altre ______ **10**
Riflessi d'ordine ______ **14**
Scene da un piccolo mosaico civile ______ **18**
La febbre dell'oro ______ **21**
Verso le Hoovervilles ______ **24**
Cronologia ______ **27**
Bibliografia ______ **29**

Giovedì nero

«Certi anni, come certi poeti e uomini politici e certe belle donne, si distinguono nettamente per fama dai loro simili: il 1929 fu evidentemente un anno del genere. Come il 1066, il 1776 e il 1914, è un anno che tutti ricordano. Uno è entrato all'università prima del 1929, si è sposato dopo il 1929 o non era ancora nato nel 1929». Così il grande economista John Kenneth Galbraith, dapprima testimone e poi studioso dell'epoca, apre la propria cronaca del Grande crollo, sottolineandone il carattere dirompente e la natura di spartiacque della contemporaneità nella memoria collettiva statunitense.

Difficile dargli torto, viste le conseguenze che il celebre "giovedì nero", il 24 ottobre di quell'anno, ebbe per l'economia e la società americana e, più in generale, per l'intero Occidente.

Difficile dimenticare le cronache dei suicidi seguiti al diffondersi delle notizie sul crack della borsa; le immagini con le file dei disoccupati che riempiranno giornali e riviste per tutto il decennio successivo; l'ironica applicazione del prefisso *hoover* (dal nome del presidente in carica, Herbert Hoover) a una lunga serie di parole che stanno a significare il degrado che investe la società d'oltre Atlantico a seguito della crisi finanziaria: dalle *Hoovervilles* (le città di Hoover), le baracche nelle quali quel terzo della popolazione che viene a trovarsi senza lavoro cerca rifugio; alle *Hoover blankets* (le coperte Hoover), i fogli di giornale che servono da improvvisato riparo per i senza casa che dormono nelle strade.

Eppure, la drammaticità dell'evento che chiude il decennio ha giocato un brutto scherzo agli anni Venti, spingendo gli storici ad appiattirli sul "crollo", o a rinchiuderli, come un semplice corridoio di passaggio, fra il 1929 e la Grande guerra, l'altro classico pilastro delle periodizzazioni contemporanee. Solo di recente si è invece cominciato a restituire all'epoca la sua densa complessità e a ripopolarla della vasta gamma di attori individuali e collettivi; di sfide e processi, mutevoli e contraddittori, che allungano la loro ombra sulla nostra stessa vita quotidiana odierna.

Disegnare questa immagine più mossa e articolata degli anni Venti è quanto vorremmo fare in queste pagine, per mostrare da quale laboratorio sociale e culturale emergano le concitate giornate che infiammarono l'immaginazione di Federico García Lorca, presente a New York in quel fatidico autunno del 1929 nel quale, nell'arco di poche ore, «le vie, o piuttosto le terribili gole fra grattacieli, erano di un disordine e un isterismo che solo vedendolo si poteva comprendere la sofferenza e l'angustia della moltitudine».

Disillusi e normali

«Il mondo si spezzò in due nel 1922 o giù di lì», nota una protagonista dell'epoca, la scrittrice Willa Cather. Ciò allude a due cose: una di natura strutturale, l'altra di ordine più generale. La prima è la recessione che investe con particolare intensità gli Stati Uniti nell'inverno del 1920-1921, riportando il livello della disoccupazione, nel pieno del travagliato processo di riconversione postbellica, su valori a due cifre (circa il 20%) che non si vedevano dai primi anni Ottanta del secolo precedente. La seconda è il senso di disillusione che, col nuovo decennio, si impadronisce del Paese, e in particolare di quell'intellighenzia progressista che ne ha interpretato le ambizioni di riforma politica e sociale per tutto il primo quindicennio del Novecento.

È una disillusione che abbraccia la dimensione interna e quella internazionale. Su quest'ultimo terreno, nell'arco di pochi mesi, il grande (ma astratto) disegno egemonico wilsoniano di liberalizzazione degli scambi, convivenza pacifica multilaterale e politica estera trasparente, crolla. Dapprima, a Versailles, sotto il peso del ritorno prepotente degli egoismi nazionalisti; e poi, in patria, nella morsa che viene a crearsi fra i mai sopiti umori isolazionisti, che percorrono la nazione, e la crescente intransigenza dello stesso presidente, provato da un'improvvisa menomazione fisica che ne riduce la disponibilità alla mediazione con il Senato che deve approvare il trattato di pace e l'adesione alla Società delle nazioni.

Di qui viene il senso di "fine dell'innocenza" che si impadronisce di quanti, lo abbiano fatto da una trincea o da un ufficio di Washington, hanno comunque seguito Wilson, nei diciassette mesi della mobilitazione, superando convinzioni in certi casi anche apertamente pacifiste, in nome dell'impegno per una «guerra per por fine a tutte le guerre» e «rendere il mondo sicuro per la democrazia».

La guerra, e più ancora il deludente esito della pace, accomunano intellettuali, scrittori, figure di spicco della scena pubblica pure così diverse tra loro, per temperamento e interessi, come il poeta E.E. Cummings, il narratore Ernest Hemingway, l'enfant prodige del giornalismo Walter Lippmann, il filosofo John Dewey, l'assistente sociale Jane Addams. Li unisce la radicata impressione di essersi impegnati in uno sforzo che non ha impedito all'Europa di diventare uno spaventoso laboratorio di distruzione e miseria, senza per questo smettere di essere un teatro di revanscismi e intolleranza apparentemente insanabili.

Né il quadro risulta più confortante se dalla sfera delle relazioni internazionali si passa a quella interna. Anche qui le grandi speranze degli esperti e riformatori progressisti di trovare nel fuoco della mobilitazione l'occasione per far avanzare la causa della lotta al degrado urbano e alle forme più inique di ingiustizia civile e sociale hanno conosciuto una clamorosa nemesi.

Ne fa fede Lippmann, che al momento dell'ingresso in guerra ha dichiarato fiducioso: «Stiamo vivendo e vivremo tutta la nostra vita in un mondo rivoluzionario

[...]. Questa guerra e la pace che ne seguirà sono lo stimolo e la giustificazione di questo sforzo». E solo qualche anno dopo si trova invece a commentare amaramente che «Forse una guerra si può combattere per la democrazia; ma non si può combattere in maniera democratica».

Al momento di pronunciare queste ultime parole egli ha alle spalle, come altri suoi colleghi della carta stampata o delle arti visive, l'ambigua (e in ultima istanza deludente) esperienza della propaganda bellica. Un'esperienza, questa, intrapresa con lo slogan ufficiale della trasparenza, dei "fatti" e delle "informazioni" rivolti a un pubblico che si immagina maturo e responsabile; e risoltasi con il trionfo degli appelli più viscerali e gridati, in un tripudio di "unni invasori" che violentano donne inermi, Statue della Libertà avvolte tra le fiamme, bambini che muoiono di fame o soccombono alle "atrocità del nemico": un apparato di organizzazione delle emozioni che nulla ha a che invidiare alla tanto deprecata propaganda degli Imperi centrali. E che si accompagna a inviti perentori ai singoli cittadini a "diventare detective", denunciare il minimo movimento sospetto, tenere d'occhio gli estremisti e gli immigrati.

L'isteria nativista, esaltata dall'atmosfera di effervescenza sociale e disorientamento che accompagna nell'opinione pubblica le risonanze dei grandi sconvolgimenti in corso (la caduta degli Imperi centrali e la rivoluzione russa) nel vecchio continente, proietta i propri umori lividi sul dopoguerra. E alimenta, in una rete di uomini e azioni che accomuna imprenditori, autorità politiche a tutti i livelli dell'articolata struttura federale e "maggioranze silenziose", la repressione violenta dei grandi processi di mobilitazione operaia e crescita sindacale che scandiscono, sull'onda delle speranze ingenerate dai mutamenti in corso su entrambe le sponde dell'Atlantico, il biennio 1919-1920.

Smantellate rapidamente le strutture pubbliche federali e statali di regolazione economica e mediazione tra le parti sociali erette su base provvisoria sotto l'urgenza del conflitto, fabbriche e strade sono occupate dai manganelli dei poliziotti aziendali e delle forze dell'ordine regolari. La "paura rossa", la caccia alle streghe che colpisce lavoratori e immigrati in quanto potenziali portatori del virus del comunismo e dell'anarchia, negli anni di Sacco e Vanzetti (arrestati a Boston nel 1920), segna dunque la fine di un'epoca.

L'America volta pagina, si lascia alle spalle i sogni ambiziosi di pace e libertà mondiali e giustizia sociale e, come dice il suo nuovo presidente, il repubblicano Warren Harding eletto nel novembre del 1920, «torna alla normalità». Il che significa, chiarirà quattro anni dopo il suo successore, l'ancor più grigio Calvin Coolidge, occuparsi prima di tutto dei propri affari; che sono, né più né meno, gli "affari", il business nel senso più stretto possibile.

La nuova era

Se c'è un soggetto sociale che è uscito vincitore dalla guerra e dalle acute tensioni del 1919-1920, esso è la moderna impresa integrata. La guerra ha esaltato lo straordinario potenziale della sua macchina produttiva e la capacità dei suoi manager di collaborare col governo alla guida del Paese in nome della grande causa comune. Ha di conseguenza migliorato l'immagine pubblica del mondo imprenditoriale, ammantandolo di un'aura patriottica e di un senso di responsabilità che paiono scacciare le ombre della polemica antimonopolistica degli anni a cavallo del secolo.

Basti ricordare in proposito un inserto pubblicitario della Coca-Cola comparso, con grande evidenza, sulle principali riviste nell'estate del 1918. Vi campeggia una mano che stringe un bicchiere della celebre bevanda sullo sfondo della Statua della Libertà. La didascalia commenta: «Il vostro bicchiere di Coca-Cola contiene una materia prima consentita dal governo in ossequio alle norme di conservazione e risparmio delle risorse fissate [...] dal vostro governo. La Coca-Cola Company accetta il suo dovere di guerra come un privilegio e, nonostante debba limitare la produzione, si sforza di mantenere la sua utilità come settore produttivo».

Esempi di questo tipo si contano a centinaia, tanto da autorizzare la conclusione che la propaganda ha contribuito, oltre che a galvanizzare gli animi, a modificare l'atteggiamento di una parte non indifferente dell'opinione pubblica riguardo al mondo degli affari.

D'altronde, a chi dice all'epoca che questo è un semplice fenomeno di manipolazione e denuncia la cieca e irriducibile chiusura padronale dinanzi a ogni sforzo del mondo del lavoro, organizzato e non, di far sentire le proprie ragioni, imprenditori illuminati come Edward Filene (proprietario di grandi magazzini, animatore di iniziative neopaternalistiche, filantropo) oppongono le cifre degli andamenti economici degli "Anni ruggenti". Che li autorizzano a dire che «Ciò che i socialisti sognavano, è diventato realtà nel nuovo capitalismo».

In effetti, una volta superate le strette della breve recessione del 1920-1921, i fatti paiono dar ragione a uomini come Harding e Coolidge e ai manager dell'industria e della finanza, o agli avvocati e ingegneri vicini a questo mondo, che occupano nei governi repubblicani di questi anni posizioni chiave come il Tesoro, gli Esteri o il Commercio. Sollevate in notevole misura dalle pressioni regolatrici pubbliche del primo ventennio del secolo, liberate dalla presa di un sindacato che, dopo la considerevole crescita degli iscritti del biennio postbellico (circa il 22% della forza lavoro), è ritornato a livelli di poco superiori a quelli dell'anteguerra (13%, contro il 10% prebellico), le grandi imprese industriali conoscono una fase di prosperità senza precedenti, che sembra in grado di diffondersi a macchia d'olio per il paese.

Nel periodo 1922-1929 la produzione industriale cresce del 64% (di contro al 12% del decennio precedente), gli utili si alzano del 62%, i dividendi del 65%, il prodotto

nazionale lordo del 2% all'anno, mentre la disoccupazione media non supera il 3,7% e, per converso, il reddito medio aumenta del 30%.

Tale processo prende corpo sullo sfondo di un panorama produttivo, distributivo e di consumo in rapida e profonda trasformazione. Dal settore pionieristico dell'auto le catene di montaggio trascorrono ad altri settori, sino a toccare alcune fasi di una delle roccaforti della tradizionale produzione fondata sul mestiere quale il comparto del vetro. L'elettrificazione, che nel 1919 riguardava solo il 30% dell'apparato produttivo nazionale, balza al 70% nei dieci anni successivi e dischiude impensate possibilità per settori come la raffinazione del petrolio, che vedono la loro efficienza accrescersi del 42% nel decennio. Combinate insieme, meccanizzazione ed elettrificazione significano un incremento del 72% del prodotto medio per addetto.

Né l'elettricità è confinata alla dimensione produttiva: nel 1929, a coronamento di una crescita del suo consumo che è stata del 135% dal dopoguerra, essa raggiunge ormai oltre sedici milioni di case, ne usufruisce il 63% della popolazione. A portare l'elettricità nelle case sono le imprese controllate - in un gioco di matrioske, che cresce a dismisura con l'espandersi dell'attività borsistica e della febbre degli investimenti tra il 1928 e il 1929 - dallo spregiudicato finanziere Samuel Insull.

Alle soglie della Grande crisi metà degli americani possiede un ferro da stiro elettrico, il 15% la lavatrice, un tostapane, un ventilatore. Tocchiamo così l'elemento qualificante, la componente più innovativa della vita economica e culturale degli anni Venti: i primi, consistenti segnali di consumo di massa. Che investono sia beni come gli elettrodomestici appena citati, già presenti sulla scena, per quanto in misura limitatissima, fin dallo scorcio del secolo, sia un intero universo di nuovi e disparati prodotti immessi sul mercato in questi anni, e destinati a mutare in profondità la vita quotidiana, come la radio, il cellofan, la gommapiuma, i fazzoletti Kleenex.

Ciò è reso possibile da, e a sua volta alimenta, un mutamento radicale nel sistema distributivo. Quest'ultimo viene a essere dominato in misura crescente dai grandi magazzini e supermercati (le catene di distribuzione passano dal 4 al 20% delle vendite al dettaglio nel decennio) e dalle tecniche reclamistiche con le quali le imprese di spicco si rivolgono direttamente al pubblico mediante lo strumento dei marchi di fabbrica.

Si ripropone perciò alla nostra attenzione il tema della pubblicità. Se è vero infatti che, come aveva osservato una rivista tre giorni dopo l'armistizio, «la guerra è stata vinta dalla pubblicità, non meno che dai soldati e dalle munizioni», è altrettanto vero che gli anni Venti segnano la definitiva affermazione di questa branca professionale. Sull'onda di consumi che investono una parte cospicua degli americani e cominciano a diversificarsi, flirtando con la psicologia per interpretare e orientare i gusti del pubblico attraverso i test e i primi, embrionali sondaggi, i pubblicitari riescono finalmente a scrollarsi di dosso gli stigmi accumulati in un pedigree non proprio dei più nobili, intessuto com'è di contaminazioni con il mondo degli imbonitori da fiere e dei circhi. E si presentano agli occhi degli imprenditori come una categoria utile e rispettabile, una funzione aziendale della quale non si può fare a meno, se si vuole creare quello che uno storico ha definito «un mercato continentale *di* emozioni, desideri, gusti e fantasie pressoché uniformi».

Sicché non stupisce che già nel 1925 per ogni settanta centesimi spesi in una

qualunque forma di istruzione ufficiale (dalle scuole elementari all'università) ci sia, come osserva un economista del tempo, un dollaro investito «per educare i consumatori su ciò che vogliono o non vogliono comprare». E del resto, già due anni prima si scopre che gli americani spendono in divertimenti lo 0,8% in più di quanto facciano per istruzione e religione messe insieme.

Ma chi sono questi consumatori, che, con l'aiuto dei nuovi sistemi di rateazione, acquistano ogni anno tre milioni di auto e, nel giro di soli quattro anni dalle prime trasmissioni ufficiali (1920-1924), portano la radio in oltre un milione di famiglie?

Sono anzitutto, come osserva Alan Dawley, quel quarto della popolazione indicata con l'espressione generica di classe media. Al suo interno vanno crescendo, per effetto dei processi di terziarizzazione in atto dentro e fuori della grande impresa industriale, gli strati impiegatizi e professionali dipendenti. Sono un magma disteso fra i colletti bianchi di medio livello (manager degli strati più bassi, quadri, capireparto) e i protagonisti del film di King Vidor *La folla* (1928), i modesti travet e le dattilografe che l'occhio della cinepresa coglie al tavolo di lavoro, fra centinaia di loro simili, mentre sognano "di diventare qualcuno".

Il che non significa che manchino indizi di una partecipazione anche operaia, specie dei lavoratori bianchi più qualificati, al consumo (per quanto lo possono consentire, comunque, salari che, soprattutto dalla metà del decennio in poi, segnano il passo, tanto che il loro incremento complessivo, per tutto il periodo 1923-1929, non va oltre il 5%, mentre in complesso rimane stabile il numero di quanti, circa il 40% della popolazione, in maggioranza neri, vivono in condizioni di povertà).

Così come è indubbio che l'industria del tempo libero, che va allargandosi a dismisura (le spese per divertimenti aumentano del 300% nel decennio), raggiunga in vario modo tutti gli strati sociali: tant'è vero che nel 1929 (l'anno in cui la produzione americana copre oltre l'85% del mercato cinematografico mondiale) il 75% della popolazione degli Stati Uniti frequenta i cinema (di contro al solo 7% dei francesi).

Ciò che preme comunque sottolineare è la doppia faccia di questa stagione d'esordio del consumo di massa in età contemporanea. Per un verso infatti, essa riguarda in primo luogo quegli strati impiegatizi bianchi che alle soglie della crisi rappresentano già l'8,2% del totale della forza lavoro, e che, in virtù del ruolo di fiduciari che svolgono, sono spesso oggetto di politiche privilegiate (vacanze, pensioni di vecchiaia, azionariato popolare), legate all'anzianità di servizio, da parte delle aziende. Per l'altro verso, la corsa al consumo impregna di sé, anche solo indirettamente, gli angoli più riposti della società. Ne risulta confermata e rafforzata l'egemonia del business, lo spostamento del pendolo della parte più immediatamente visibile degli umori sociali verso il polo del privato.

Ciò costituisce un'inversione di tendenza significativa rispetto alla travagliata ricerca di una ragione (e di una "felicità") pubbliche, e di un destino da costruire nell'attività politica collettiva, che hanno caratterizzato i primi due decenni del Novecento.

Ne sono segnali rivelatori l'impoverirsi della qualità del personale e dei contenuti del dibattito politico (che vede, con poche eccezioni come quella di Hoover, una ribalta nazionale popolata di modesti comprimari come il presidente Coolidge che «sa stare zitto in cinque lingue», e senza che vi trovino posto chiare e ragionevoli opzioni

di fondo tra le parti in lotta); la caduta verticale della partecipazione elettorale (che precipita al 45% degli aventi diritto nel 1924); i primi organici tentativi, da parte degli osservatori più avvertiti, di prendere atto del fatto che la politica sta diventando essenzialmente una questione fra gruppi di pressione legati a interessi limitati e miopi, spesso incapaci di trovare ed esprimere ragioni comuni superiori.

Al discredito del quale è circondato il potere pubblico, agli occhi dei progressisti (e di vasti strati della popolazione), per l'esito apparentemente fallimentare della stagione delle riforme e della fase bellica e postbellica, si contrappone dunque l'enfasi positiva, posta dagli imprenditori e dalla coalizione repubblicana al potere, sul consumo e sulla realizzazione della "personalità" nel lavoro e, più ancora, nel tempo libero. Una realizzazione che dovrebbe evidentemente fare da compensazione alle difficoltà e alle frustrazioni, di natura fisica e, in misura crescente, psicologica, che lo stare otto-nove ore al giorno a una catena di montaggio o a una macchina da scrivere comporta.

"Personalità", termine che ha già fatto la sua comparsa negli anni Dieci del secolo, conosce adesso una rinnovata e definitiva fortuna, a designare un percorso di edificazione dell'identità individuale che i manuali di psicologia spicciola e di comportamento in pubblico suppongono debba passare ora attraverso la fascinazione per le immagini, le occasioni di identificazione e proiezione offerte dai media, il consumo di beni ed emozioni nella società del mercato allargato, delle apparenze, degli "eventi speciali". Un percorso, questo, che si propone come alternativo a quello del "carattere", cioè alla costruzione del sé, tipica dell'età vittoriana, affidata alle dure leggi dell'autodisciplina morale e ritagliata nel silenzio e nel chiuso delle coscienze individuali.

Personalità fa rima con celebrità, altra parola chiave di questi anni che i contemporanei definiscono, non senza presunzione, "era nuova".

Lungo il variegato arco delle attività pubbliche, segnate ormai sempre più dalla mediazione del denaro e del consumo, i frequentatori di cinema, arene sportive e piazze inseguono il miraggio di un tratto individualizzante, un gesto eroico, una rottura emozionante della routine (locuzione, quest'ultima, che gli esperti di pubbliche relazioni usano per definire gli "eventi" che organizzano per attirare l'attenzione delle folle su un prodotto, un'azienda, un uomo o gruppo politico). Dallo schermo, tra le dodici corde di un ring, da un aereo che ha trasvolato l'Atlantico emergono così le celebrità: per dirla con uno storico, «uomini e donne che rappresentavano e al tempo stesso trascendevano la loro cultura, che compivano azioni fuori dell'ordinario, ma le cui vite in qualche modo manifestavano le paure, le speranze e le ansie di ogni uomo e donna intenti a lottare per ottenere un qualche riconoscimento in questo freddo universo».

Le dive, le *flappers* e... le altre

Dove cercare le celebrità se non a Hollywood? «La "stella" dal grande potere di attrazione al botteghino dei cinema deve possedere un'efficace combinazione di personalità, tecnica di recitazione, fotogenia e quella capacità indicibile di conquistare l'immaginazione pubblica». Così si poteva leggere in una brochure che magnificava l'alto potenziale di rendita delle azioni di un'impresa cinematografica quotata in borsa nel 1927.

Sono gli anni nei quali - tra le lotte furiose per il controllo della distribuzione e del mercato che oppongono il polacco Goldwyn all'ungherese Fox, le stravaganze e gli scandali delle celebrità, i primi vagiti del sonoro - Hollywood diventa adulta. E cerca di parare i colpi che l'opinione pubblica più conservatrice e codina le rovescia addosso, in nome dei valori della patria e della famiglia violati dalla gente del cinema sulla scena e nel privato, e soprattutto di consolidare la propria struttura produttiva.

Per raggiungere quest'ultimo obiettivo risulta decisivo l'affinamento di quello *star system* già emerso negli anni immediatamente precedenti la guerra e che vede al proprio centro divi come Mary Pickford o Charlie Chaplin. La "stella" unisce in sé una triplice funzione. È chiave di volta del nuovo apparato estetico-narrativo che vuole, dall'epoca di Griffith in poi, intrecci lunghi e complessi, ruotanti attorno a uno o più protagonisti che devono risultare perciò nettamente identificabili agli occhi del pubblico. È perno di un sistema di produzione integrato, con procedure standardizzate (nei modi del trucco, nelle scenografie...), e che si indirizza, esattamente come stanno imparando a fare la General Motors e altre imprese, a singoli segmenti di un mercato in via di articolazione, che comincia a sollecitare un'offerta "personalizzata". Infine, incarna ed eleva all'ennesima potenza, senza apparente soluzione di continuità fra lo schermo e la platea, l'ideale del consumo, e della vita anzitutto come consumo, che pervade la società. La star pertanto sostituisce il marchio di fabbrica, ottiene in cambio emolumenti inauditi (ma già nel 1914 la Pickford era passata da 20.000 dollari all'anno a 1000 a settimana, trenta-quaranta volte tanto il salario dello "strapagato" operaio Ford), firma contratti che la vincolano a ruoli e prestazioni che si faranno nel tempo sempre più rigidi e predefiniti.

Ma Hollywood non ci interessa qui solo come metafora della produzione di massa, "fabbrica dei sogni", laboratorio di nuove tecniche di mercato. E neppure come crocevia di fortune e sciagure individuali, all'insegna degli eccessi indotti dal proibizionismo, dalla frenesia dei tempi e dal disagio di una generazione di intellettuali, quella di Francis Scott Fitzgerald e Nathaniel West, presa in mezzo tra le ferite della guerra e le allettanti, ma ambigue, promesse dell'industria culturale di massa. Ci interessa piuttosto come una delle chiavi d'accesso all'accidentato campo di tensioni e opportunità non mantenute, di nuovi ruoli e improvvise battute d'arresto, di empiti di emancipazione e loro sostanziale frustrazione, che caratterizza la condizione femminile in questo periodo.

Di questo universo la macchina del cinema, che ha proprio nel pubblico femminile

uno dei suoi punti di forza, riflette alcuni tratti, intrecciandoli e subordinandoli alle fantasie e ai desideri di un apparato produttivo dominato da uomini come Rodolfo Valentino che non esitano a riconoscere di non amare «troppo le donne che sanno troppo». Se, al di là della pluralità di figure che si contendono i favori del pubblico (madri, vamp, maestrine, ragazze ingenue della porta accanto), c'è una cifra che riassume l'orientamento di fondo di Hollywood verso il femminile in questa fase, essa è quella indicata dallo storico Larry May. Che osserva come «L'ideale materno [...] quasi scomparve dai film come principale aspirazione per le donne. Ora le eroine sono le *flappers o* le mogli erotiche».

Chi sono "le mogli erotiche"? Sono le coprotagoniste dei film di Cecil B. DeMille, che, in attesa di diventare uno specialista di kolossal a sfondo storico-religioso, mette in scena coppie in crisi dei suoi tempi. All'interno di tali coppie, il marito, un impiegato annoiato dal tran tran di giornate sempre uguali, prende l'iniziativa e abbandona il focolare domestico, per inseguire sogni di compensazione, tuffandosi nel vortice della vita notturna urbana. Lì, negli *speakeasies* (i locali compiacenti nei quali l'alcool scorre a fiumi, a dispetto del XVIII emendamento della Costituzione che dal 1919 ne vieta tassativamente produzione e consumo), incontra una *flapper*, cioè una ragazza con i capelli tagliati corti alla "maschietta", gonne appena sopra il ginocchio e vestiti non privi di qualche trasparenza, l'aria "maliziosa" e sicura di sé.

Come suggerisce il nome *(flapper,* in origine, nell'inglese tardo settecentesco, la "papera implume", poi passato a designare, negli anni Ottanta dell'Ottocento, giovani prostitute, per approdare, all'epoca delle suffragiste d'inizio secolo, alle donne emancipate, convinte assertrici dei propri diritti), è una ragazza "trasgressiva". Beve, fuma, balla: non a caso la chiamano anche jazz baby.

Dopo varie peripezie e delusioni, che lo portano a scoprire che T'anima" della ragazza è "nera come l'inchiostro", il giovanotto rincontra casualmente la moglie, nel frattempo anch'essa gettatasi (ma con assai minori libertà del marito, come impongono le forti dosi di cromosomi vittoriani ancora presenti comunque nel Dna di DeMille e dei suoi colleghi) nel mondo degli *speakeasies.* Stentano a riconoscersi, tanto sono cambiati. E tuttavia, come osserva ancora May, «entrambi belli e alla moda [...] una volta che scoprono le rispettive identità reali, trovano anche la stabilità romantica».

In che misura film come questi servono a capire il composito universo femminile degli Anni ruggenti?

Intanto essi mettono in scena le tensioni che si fanno strada fra le mura domestiche (lo prova, tra l'altro, l'indice dei divorzi, che passa da un matrimonio su dodici nel 1890 a uno su sette già nel 1924) come conseguenza di tre fattori. Il primo è l'allargata presenza di donne sposate sul mercato del lavoro. Anche se solo il 10% delle mogli lavora, esse comunque vedono raddoppiare la propria percentuale sul totale dell'occupazione femminile (dal 15% d'inizio secolo al 30% del 1930) per effetto combinato del blocco per legge, a metà anni Venti, dell'immigrazione, che fa crollare la domanda di servizi di pensione casalinga *(boarding)* con i quali le mogli integravano i salari dei mariti prendendo a pigione compaesani, e delle norme statali contro il lavoro minorile.

Il secondo fattore è la costante, graduale riduzione delle dimensioni delle unità

familiari. Il terzo è il conseguente emergere di un sia pur ancora embrionale (e in notevole misura confinato agli strati di classe media) modello di famiglia intesa come sede di realizzazione delle aspirazioni affettive individuali, al di là di ruoli rigidamente ascritti.

Fra tali aspirazioni c'era anche, come notava una pionieristica indagine sociologica del 1930, una felice vita sessuale per entrambi. Su quest'ultimo punto vicende come quella narrata da DeMille evocano, sia pure in modo decisamente distorto, il diffondersi di nuovi costumi sessuali femminili.

Complici le sale da ballo e la "privacy in pubblico" offerta dai cinema, l'atmosfera di emergenza e inusitata promiscuità del breve interludio bellico e soprattutto la diffusione di tecniche contraccettive come il diaframma, le parole d'ordine della sessualità quale fonte di felicità e salute emotiva anche femminile, agitate da Havelock Ellis ed Ellen Key negli ambienti bohémien degli artisti d'avanguardia newyorkesi d'inizio secolo, cominciano a sciamare verso il resto della popolazione. E anche e soprattutto verso quella quota, oscillante tra il 10 e il 25% del totale dell'occupazione femminile, di giovani donne (in maggioranza bianche) che hanno scelto una vita indipendente dalla famiglia. E si dividono tra un impiego diurno come commessa o dattilografa e qualche incursione notturna in un cinema, nelle sale da ballo e negli *speakeasies.*

In loro, e nelle loro coetanee più abbienti che si avventurano anch'esse, ma con ben altre reti di protezione alle spalle, nella vita notturna cittadina, il cinema di DeMille tocca evidentemente una corda particolarmente sensibile. Ma questa immagine della sessualità, così strettamente legata al consumo, riflette anche un altro aspetto centrale dell'epoca: il culto della bellezza e l'esplosione dei servizi e delle forme di comunicazione a essa legati (basti pensare al quadruplicarsi delle parrucchiere nella sola New York e alla crescita di otto volte dei saloni di bellezza nel Paese nel corso del decennio; all'impennata della curva della vendita di cosmetici, per un valore che balza da 17 a 141 milioni di dollari tra il 1914 e il 1925; alla crescita delle inserzioni pubblicitarie legate a questi temi e ai relativi prodotti). Mentre la conclusione, di questa *come* di innumerevoli altre storie consimili, mostra i rigorosi limiti nei quali comunque la trasgressione al femminile è contenuta: come scrive una storica, «nonostante il solleticamento che questi film offrivano, essi, come il resto dei media, tendevano ad addomesticare la sessualità e a impedirle di minacciare l'ordito sociale».

Questa osservazione ci introduce a uno sguardo più complessivo sui limiti e le contraddizioni della condizione delle donne negli anni Venti: ovvero il fatto che agli indubbi, anche se parziali, mutamenti fatti segnare da alcuni strati della popolazione femminile sul piano del costume e di qualche aspetto della vita quotidiana, fa riscontro, tuttavia, un bilancio sostanzialmente negativo dal punto di vista dell'impatto femminile nella vita pubblica nel suo insieme.

Anche qui, e forse con più forza che altrove, data la così recente irruzione di questo soggetto sulla scena politica istituzionale, si fanno sentire, insomma, lo slittamento, il passo indietro dal pubblico al privato segnalati più in generale nella società. Forti, dall'inizio del decennio, del suffragio anche a livello federale (dopo averlo ottenuto in vari Stati nel corso degli anni Dieci), le donne arrivano alla Grande crisi senza

essere riuscite a penetrare in profondità tra le maglie di un sistema politico ancora saldamente in pugno dei maschi, anche perché profondamente divise tra le eredi dirette del progressismo, riunite nella League of Women Voters (Lwv) e le femministe-suffragiste del National Women’s Party (Nwp). Più legate a rivendicazioni legislative, soprattutto sociali e di lavoro, specificamente femminili, le prime; concentrate sulla battaglia per la piena integrazione e parificazione, sotto le bandiere di un apposito emendamento costituzionale (l’Equal Rights Amendment), i cui tentativi di approvazione si trascineranno senza esito fin quasi ai nostri giorni, le seconde.

Le une e le altre, comunque, e tanto più le seconde, non solo non riusciranno a varcare le barriere generazionali che le separano dalle giovani (e “apolitiche”) *flappers,* ma neppure supereranno quelle di classe e di razza. Le istanze della gran massa anonima delle casalinghe proletarie, delle operaie, delle commesse, che, nonostante l’indubbio, ma contenuto, incremento delle professioniste (dal 9 al 14% delle donne attive tra il 1910 e il 1930), continuano a riempire il campo visivo dei censimenti civili e occupazionali, troveranno scarsa udienza all’interno degli organismi di mobilitazione femminile come la Lwv e il Nwp, egemonizzati dalle classi medie. In tali organismi, peraltro, sarà addirittura vietato ufficialmente l’accesso alle suffragiste di colore più agguerrite e militanti, impegnate nella lotta contro le leggi liberticide che negli Stati del Sud impediscono ai neri, a dispetto della Costituzione, di votare.

Per le donne nere che hanno seguito la scia della grande emigrazione degli afroamericani verso nord, che *si* è aperta con il boom della domanda di braccia degli anni di guerra e che, nell’arco di un solo decennio, tra il 1916 e il 1925, porta mezzo milione di persone al Settentrione, l’occupazione più comune è e resta quella di domestiche. Un’occupazione che le nere condividono con le messicane e le giapponesi presenti in questi anni, in un clima di forte discriminazione economica e culturale, in California.

Al Sud, in settori come il tabacco, solo alle bianche sono riservate le mansioni di produzione diretta di sigari e sigarette; le nere si trovano confinate nei lavori preparatori, «dieci ore al giorno - osserva un funzionario federale - in ambienti vecchi, sporchi, maleodoranti [...] in piedi tutto il giorno» o «sedute su [...] cassette senza schienale». Né quelle di loro che hanno figli a carico riescono a usufruire, come invece accade alle bianche nella stessa condizione, dei sussidi previsti dalla legge federale Sheppard-Towner promulgata nel 1921.

Sulla tormentata condizione femminile nera al Sud si esercita per tutto il decennio lo straordinario sguardo, foggiato nell’osservatorio di un impiego come domestica nelle case di bianchi, di Zora Neale Hurston, l’autrice di *Spirito, Di muli e di uomini* e *Tre quarti di dollaro dorati.* Ne escono sofferte e orgogliose testimonianze, etnologiche e letterarie, sospese tra appartenenza femminile e razziale, folklore e modernità.

Riflessi d’ordine

Del resto, ancora donne, ma in questo caso bianche, come Gertrude Stein, appartenente a una ricca famiglia di immigrati ebrei, troviamo al centro di quell’adesione critica e combattuta alla modernità che prende corpo nella diaspora parigina della “generazione perduta”.

Com’è noto, con questa espressione, che è della stessa Stein, si indica un gruppo di scrittori, in gran parte maschi, che soggiornano per periodi più o meno lunghi nella capitale francese; tra loro campeggiano gli Hemingway, i Fitzgerald, i Dos Passos. Come è stato di recente osservato, la *Lost generation* è una risposta dolorante e insicura, tutta affogata nella crisi morale e culturale dell’individuo, alla sfida proveniente da quelli che Lippmann, in un libro apparso nel 1929, definisce i «solventi della modernità»: cioè le rotture, le discontinuità che, sull’onda della catastrofe bellica, le grandi forze strutturali e culturali all’opera nel decennio che segue al conflitto continuano a introdurre, a dispetto dei bollettini trionfalistici della “nuova era”, nelle residue certezze degli uomini e delle donne della contemporaneità.

Sospesi, straniati, feriti e impotenti, i personaggi degli autori citati (e quelli di Djuna Barnes, Malcolm Cowley, Hilda Doolittle), dicono, con la Gloria Patch di *Al di qua del paradiso* di Fitzgerald, che «C’è una sola lezione da imparare dalla vita... Che non ci sono lezioni da imparare»; o, con l’Harold Krebs del racconto breve di Hemingway *Il ritorno del soldato,* manifestano il desiderio di «vivere senza conseguenze».

Tra quelli che restano in patria è invece possibile trovare risposte assai meno problematiche e travagliate su uno dei terreni sui quali più direttamente i “solventi della modernità” agiscono: ovvero l’attacco portato dalle teorie freudiane o einsteiniane al cuore della tradizione religiosa. Un attacco che rinnova e approfondisce il solco già aperto dal darwinismo, tanto da indurre, nei più agguerriti custodi dell’ortodossia, un perentorio richiamo all’ordine e una decisa riscossa.

Ne è teatro, alla metà degli anni Venti, Dayton, un piccolo centro del Tennessee, roccaforte dei fondamentalisti. Questi ultimi sono dei vigorosi sostenitori della necessità di un ritorno delle principali denominazioni protestanti ai valori delle origini. Prendono il nome dai cosiddetti “fondamentali”, cioè, come sostiene una serie di pamphlet recanti questo titolo pubblicata a Los Angeles nel 1910, da alcune indeflettibili verità religiose di base tra le quali spicca una interpretazione letterale della Bibbia.

In nome di tali verità nel 1925 lo Stato del Tennessee approva una legge che proibisce l’insegnamento dell’evoluzionismo nelle scuole. Basta che un insegnante *liberal* provi a infrangere la norma a Dayton, per scatenare un processo che attira improvvisamente sulla cittadina gli sguardi di tutto il Paese. Il processo (che, per via della tematica dell’evoluzione, passerà alla storia come il “processo della scimmia”)

si trasforma in una *cause célèbre* per l'intervento tra il pubblico - a sostegno dell'accusa - del non dimenticato leader della protesta agraria di fine secolo William Jennings Bryan, convinto assertore delle ragioni fondamentaliste; e per la comparsa - sui banchi della difesa - del più famoso avvocato dell'epoca, il progressista Clarence Darrow.

L'imputato finirà condannato a pagare una multa, ma Darrow riuscirà nell'intento di ridicolizzare la causa fondamentalista dinanzi a tutta la nazione, chiamando a testimoniare Bryan e seppellendolo sotto il peso delle incontestabili contraddizioni alle quali l'ortodossia "creazionista" e antidarwiniana prestava il fianco.

Eppure, com'è noto a chi abbia seguito le cronache politiche e religiose dell'ultimo quindicennio, che, da Reagan in poi, hanno visto la prepotente irruzione sulla scena pubblica nazionale della cosiddetta "destra cristiana", la polemica fondamentalista era tutt'altro che chiusa. Quel che più conta ai fini del nostro discorso, il caso in questione era una spia rivelatrice di due fenomeni di grande rilievo degli anni Venti.

Il primo è costituito dalla persistenza di umori religiosi tradizionalisti ancora così profondamente radicati, sotto la superficie di secolarizzazione di un Paese che pure sta esibendo al mondo la palma di patria della seconda rivoluzione industriale, del pragmatismo, di una stagione particolarmente feconda di sviluppo delle scienze sociali: gli anni del processo di Dayton sono gli stessi che vedono, per esempio, la definitiva consacrazione della grande scuola di sociologia urbana di Chicago. Né tali umori sono confinati alle campagne e alle colline sperdute del Sud più retrivo. Lo testimoniano i tanti fedeli, assidui frequentatori dell'Angelus Tempie pentecostale di Los Angeles e, in generale, dei culti che predicano una salvezza secolare e offrono, come antidoto al *déplacement* delle metropoli, la promessa di una intensa esperienza di comunità spirituale. Tale promessa pare in grado di rinnovare il fervore emotivo dei grandi revival religiosi dei secoli passati, ma in una forma (le decorazioni dei templi, la musica, l'uso della radio) all'altezza dei nuovi riti spettacolari laici di massa.

Più in generale, il "processo della scimmia" è una finestra aperta su quel profondo senso di "nostalgia" e soprattutto di ricerca di ordine e stabilità che, come ha osservato Lawrence W. Levine, convive, in un precario, ma irrinunciabile, connubio, con l'impetuosa spinta in avanti che segna tanto marcatamente questi anni.

Essi si sono aperti, non dimentichiamolo, con un clamoroso gesto di intolleranza, il XVIII emendamento proibizionista. In esso si è condensato un grumo di impulsi eterogenei. Che vanno dalle più o meno sincere preoccupazioni per la salute delle masse, preoccupazioni che vengono da lontano, da prima della Guerra civile (e che hanno avuto la benedizione, in alcune fasi, come gli anni Ottanta dell'Ottocento, anche di una parte dello stesso movimento operaio, preoccupato per la diffusione dell'alcolismo). Alla livida isteria anticattolica, antitedesca e antipopolare (sono gli irlandesi e i cattolici che bevono; sono i tedeschi, potenziali nemici della patria durante la guerra, che bevono e distillano). Alla disperata ricerca di un elemento di rigenerazione e riscatto per il cuore dell'America rurale e di provincia, assediata dai fantasmi delle macchine e del mercato. Alla richiesta di nuovi parametri di efficienza e produttività, da parte degli inventori delle catene di montaggio.

Occorreranno quasi tre lustri perché, nel 1933, i sostenitori dell'"esperimento

asciutto", tra i quali non sono mancati uomini e donne progressisti convinti di eliminare una delle presunte fonti del degrado urbano, cedano le armi dinanzi all'evidenza del dilagare del commercio illegale, nella cui ombra prospera il crimine organizzato.

A proposito di quest'ultimo, e della figura del gangster che presto diventa un simbolo degli anni Venti, si impongono due osservazioni. La prima riguarda la funzione che tale figura viene a svolgere nell'immaginario collettivo, come Robert Warshow ha suggerito in un penetrante articolo sul cinema di gangster degli anni Trenta. Con la sua storia di ascesa e caduta, lastricata di violenza e illegalità, il gangster prende su di sé il pesante groviglio di contraddizioni irrisolte che si annodano attorno al tradizionale mito della mobilità sociale nell'età delle masse anomiche e senza volto.

Non meno importante, però, è il fatto che i gangster sono la punta dell'iceberg delle enclave etniche che riempiono i grandi centri urbani. Nella loro immagine si riflettono dunque, per un verso, i conflitti che oppongono, in maniera anche violenta, gli immigrati come gli irlandesi, da più tempo presenti nel paese, e per conseguenza con un posto al sole nella coda per l'accesso alle risorse abitative ed economiche urbane, alle comunità in formazione dei cosiddetti "nuovi" immigrati, quelli arrivati dall'Europa meridionale e orientale negli anni a cavallo del secolo. Dall'altro lato, l'immagine del gangster riflette e rafforza la domanda di ordine, controllo e omogeneità, che sale dai quartieri suburbani e dalle campagne *wasp* (wasp: bianchi, anglosassoni, protestanti).

Tale domanda raccoglie e rilancia in vaste aree del Paese gli impulsi nativisti che, come si è notato, sull'onda del clima bellico, si sono già riversati nella "paura rossa"; per poi trovare un riconoscimento istituzionale nella legge del 1924 che blocca di fatto il flusso immigratorio dal vecchio continente.

Se questa è una vicenda ben nota, meno noto è forse il fatto che lo stesso anno dell'approvazione delle norme sull'immigrazione, il Ku Klux Klan (Kkk), all'apogeo della rinnovata forza che ha conosciuto nel torbido clima di repressione sociale e razziale del periodo a cavallo della guerra, vanta solo il 16% dei propri iscritti nella tradizionale roccaforte del Sud. La maggioranza dei suoi membri, come provano le ricerche più recenti, sta a nord della linea Mason-Dixie. Ci sono, per esempio, più iscritti al Klan in Connecticut che in Mississippi.

Nelle aree urbane dell'Ohio i suoi aderenti fanno sentire la loro voce, irosa e risentita, non solo contro gli afroamericani, ma anche e soprattutto contro gli irlandesi, gli ebrei, gli italiani. E se dunque è indubbio che le loro azioni dimostrative, più o meno violente, contribuiscono anzitutto a tenere al loro posto i neri nelle campagne del Sud, non è meno vero che il loro ergersi, in nome del proibizionismo e del cosiddetto "americanismo al 100%", a tutori del buon vecchio ordine vittoriano e dell'integrità, morale ed etnica, nazionale, sulla costa atlantica e nel Middle West, ne fa una parte costitutiva, in un senso più vasto e profondo, del clima di intolleranza e chiusura, etnorazziale e culturale, degli anni Venti.

Questo clima trova riscontro, d'altronde, nella brusca ritirata del pensiero liberale dell'epoca dal terreno delle questioni etnorazziali.

Da sempre non del tutto a proprio agio con temi come le "razze" (termine che, non

dimentichiamolo, nel primo Novecento ha pieno diritto di cittadinanza in un’accezione strettamente biologica, e sta a indicare sia grandi partizioni della specie umana come “ariani” o “semiti”, sia singoli sottogruppi al loro interno, come italiani o slavi), negli anni Venti i progressisti li abbandonano del tutto. Ai loro occhi, infatti, sulla scorta di quanto è accaduto in patria, durante la “paura rossa”, e, nel vecchio continente, con lo scatenarsi dei revanscismi etnonazionali, queste categorie appaiono intessute di troppe “ombre” e “irrazionalità” per misurarcisi. Tanto più in una fase di più generale debolezza delle convinzioni *liberal*, già pesantemente incrinate dalla stagione bellica.

Scene da un piccolo mosaico civile

Certo, anche nei momenti apparentemente più bui, pensatori come Dewey non mancano di ribadire la loro fiducia nella possibilità di costruire una società libera e sinceramente democratica. Ma quando si tratta di parlare di «pregiudizi e frizioni razziali», gettano la spugna, non vedono «grandi speranze di alleviare la situazione».

Eppure, qualche segnale di resistenza umana e civile, su base etnica e di classe, traspare, anche se annegato nel vortice composito di una società che il mercato, la vita frenetica, le emergenti reti di comunicazione elettrica, radiofonica e telefonica promettono di unire; ma che contemporaneamente, con altrettanta e più forza, reddito, condizioni abitative, valori dominanti e inveterati stereotipi, di classe e di casta, minacciano di dividere sempre più.

Per cogliere questi segnali occorre, ad esempio, come fanno alcuni intellettuali bianchi, e soprattutto, non a caso, ebrei, addentrarsi a Harlem, in quello che sta diventando e sempre più diventerà il ghetto nero di New York. Lì, fianco a fianco con il degrado del gruppo che resta il più povero e deprivato del decennio, va maturando il ricco laboratorio di produzione culturale della cosiddetta Harlem Renaissance. Ovvero, una costellazione di artisti afroamericani (poeti, pittori e produttori di spettacoli) che cercano di affermare il diritto del cosiddetto "nuovo nero" a un'identità che non sia quella dei Sambo e degli zii Tom. Sospesa tra una visione in buona sostanza astratta dell'Africa e il confronto serrato con le punte più alte della tradizione occidentale, questa ricerca vede brillare la stella dell'elaborazione poetica di Langston Hughes, al quale capiterà di condividere qualche tratto di strada con i bianchi della *Lost generation.*

Ma per capire ciò che sta accadendo bisogna in realtà penetrare più in profondo nelle viscere della metropoli newyorkese. È necessario, per esempio, affacciarsi su quel muro di corpi di colore che affollano il Madison Square Garden per ascoltare le parole di altri, meno sofisticati e più ambigui, ma anche più popolari, vessilliferi dell'ideale del "nuovo nero".

Si tratta di uomini come l'ex giornalista Marcus Garvey. Attorno alla vaga promessa di "ritorno in Africa" e indipendenza economica, egli riesce comunque a raccogliere, già all'inizio del decennio, la più grande organizzazione nera di mutuo soccorso al mondo, mobilitando centinaia di migliaia di persone. Le attrae un messaggio, che, facendo appello a echi religiosi ben radicati tra gli afroamericani, evoca l'orgoglio "nazionale" nero.

Quest'organizzazione e il suo leader spariranno di scena nella seconda metà degli anni Venti, tra imbarazzanti accuse di frodi per Garvey e sue non meno sconcertanti prese di posizione, come quella relativa al Kkk, che l'ex giornalista si rifiuta di condannare, vista l'ammirazione che nutre per l'"onestà" dei razzisti dichiarati. Eppure, al di là delle innumerevoli opacità e stanchezze che le affliggono, esperienze

come queste segnalano il potenziale, di presa di parola collettiva e rivendicazione di dignità comunitaria, che giace in larga misura inesplorato tra le minoranze e i vasti strati della popolazione appena sfiorati, o, più spesso, completamente ignorati dalle luci dell'età del jazz.

Quando, alla metà del decennio, due pionieri della moderna ricerca sociologica come i coniugi Lynd percorrono le strade di Muncie, una piccola città dell'Indiana che esemplifica la provincia del Middle West, alla ricerca di testimonianze della quotidianità della gente comune, riescono a cogliere con straordinario acume almeno una parte della faccia nascosta del pianeta americano. Quella, cioè, che vive nel ricordo di una più intensa vita di relazioni comunitarie e si sforza di riprodurle, pur entro l'avanzare della pubblicità e delle forze impersonali. Ma non sembra di fare alcun torto alla formidabile immaginazione sociologica e all'impegno civile dei Lynd se, come hanno fatto di recente alcuni studiosi, si ricorda comunque che Muncie era stata scelta "deliberatamente" in quanto costituiva «una comunità relativamente omogenea, con una limitata varietà etnica e razziale», e con un numero di variabili relativamente controllabili. Abbiamo dovuto attendere sino ai nostri giorni per scoprire che c'erano anche altri problemi, attori, dinamiche all'orizzonte. Che, per esempio, non molto lontano da lì, in un centro sperduto dell'Ohio, negli stessi anni, neri, irlandesi, ebrei e italiani, quando potevano contare sulla forza del numero, ingaggiavano (con successo) serrate battaglie per tenere gli uomini del Klan fuori dai loro quartieri.

Così come solo recentemente abbiamo scoperto, attraverso una bellissima ricerca della storica Lizabeth Cohen, come alla periferia di Chicago gli anni Venti siano stati una dura e spietata, ma in fondo proficua, palestra di apprendistato all'America e alla modernità per i lavoratori industriali, in larga misura immigrati dall'Europa meridionale e orientale, dei mattatoi e della siderurgia. Gente alla quale, come per larga parte dei lavoratori manuali, gli anni Venti, specie dalla metà in poi, non riservarono che le briciole della prosperità. Ebbene, mostra Cohen, questi operai slavi e polacchi impararono, giorno dopo giorno, la difficile arte di mediare fra il proprio gruppo etnico e le sia pur limitate occasioni di consumo (scegliendo accuratamente tra grandi magazzini e negozi di quartiere - a seconda delle merci, dei prezzi, delle possibilità di ottenere credito -, provando a far sentire la loro voce sulle stazioni radio popolari, finché queste rimasero un veicolo in larga misura locale), gli altri lavoratori e gli imprenditori.

Altre sorprese ci attendono, se ci spostiamo più a sud, in quella Florida che, sino alla Grande guerra, è ancora, per dirla con uno storico, «una sorta di colonia arretrata che esportava materie prime di poco prezzo» e che invece proprio in questi anni, come vedremo, si assicura le luci della ribalta nazionale per una subitanea "corsa all'oro" delle sue spiagge e dei suoi paesaggi tropicali. Lì, in mezzo agli alligatori, al caldo insostenibile e alle paludi di mangrovie, troviamo un esempio sorprendente (e probabilmente unico) di convivenza tra diversi gruppi etnici, uniti dalla comune condizione lavorativa e dallo sforzo di reagire agli stigmi e alle discriminazioni del mondo anglo. È l'universo della capitale dei sigari di Ybor City, un sobborgo di Tampa.

Aiutata da peculiari condizioni di isolamento residenziale e particolare densità

abitativa, sotto l'impulso di comuni interessi di classe e ideologie socialisteggianti e anarcoidi, nel ricco crogiolo dei luoghi della socialità e del tempo libero (i teatri, le sale da ballo), vi prende corpo una comunità "latina" di lavoratori dei sigari: cubani (inclusi alcuni afrocubani), spagnoli e italiani. Una comunità che tiene insieme e mescola, in un calderone composito e incandescente come la vita, le singole identità, il mutuo soccorso, l'orgoglio etnico, le universalistiche rivendicazioni di solidarietà.

Non senza improvvise cadute, lacerazioni, divisioni temporanee, anche gravi e profonde. Ma con una tenuta della tensione collettiva, di quartiere e di gruppo, che fa di questo caso con tutta probabilità un esempio limite, ma sicuramente importante, del potenziale di ibridazione e convivenza pluralistica della società statunitense.

La febbre dell’oro

Paradossalmente proprio da Tampa - cioè dalla più ampia area metropolitana nella quale Ybor City è compresa - parte nel 1926 una specie di campanello d’allarme intorno ai pericoli che incombono sulla prosperità di facciata del decennio.

Tampa costituisce uno degli epicentri del boom immobiliare di questo Stato, la Florida, la cui mappa cambia radicalmente, nell’arco di pochi mesi, in un turbine di investimenti, acquisti e vendite, di terreni e di sogni, da capogiro; un turbine che sembra il suggello dell’“età del jazz”. Come osserva Galbraith, «il boom della Florida» contiene «tutti gli elementi della classica chimera speculativa».

C’è anzitutto un’indispensabile componente reale, di sostanza: il clima. Il “bello stabile” dei bollettini meteorologici induce operatori grandi e piccoli a prevedere che questa che sino a ora è stata il luogo di vacanza e di (limitato) investimento per pochissimi superprivilegiati (i Du Pont, i manager della Standard Oil) che vi hanno costruito ville e alberghi di lusso per consentire a se stessi e ai loro pari di godere in inverno del sole e del mare di Coral Gables e Fort Lauderdale, possa diventare, auspice l’automobile, la terra di approdo per le vacanze o la residenza permanente di classi medie e medio-alte che dalle gelide e fumose Pittsburgh o Hartford decidano di ritirarsi a vita privata sull’Atlantico o sul Golfo del Messico. Ma, aggiunge Galbraith, come sempre «su quell’indispensabile dato di fatto» costituito dal clima “la gente” provvede «a costruire un mondo di finzioni speculative».

È un mondo materiato di innumerevoli, piccoli e medi lotti di terreno, venduti e acquistati da grandi agenzie e da piccoli affaristi improvvisati, attraverso un’infinita catena di mediatori senza scrupoli, che operano all’ombra di una legislazione e di strumenti operativi di regolazione pubblica federale particolarmente deboli e latitanti. Il meccanismo chiave dell’intero sistema è la negoziazione sul cosiddetto “compromesso”.

Oggetto della trattativa infatti non è il terreno in sé, ma il diritto ad acquistarlo a un determinato prezzo. Tale diritto, che si ottiene con un anticipo in contanti del dieci per cento del prezzo di compravendita, può, a sua volta, essere ceduto. Col risultato che, in caso di un aumento del valore del lotto, lo speculatore può rivendere il “compromesso” al prezzo da lui pagato, maggiorato naturalmente dell’incremento acquisito nel frattempo.

Sulle prime tutto sembra andare a gonfie vele, grazie all’intensa opera pubblicitaria di camere di commercio, uffici turistici e agenzie immobiliari, che inondano il Paese di dépliant che invitano ad approfittare di questi paradisi «dove una fresca brezza sussurra dal grembo dei Caraibi e canta furtiva come una ninna nanna».

In effetti ad attendere il visitatore in Florida (dove la popolazione aumenta di un quinto fra il 1920 e il 1925, mentre Miami addirittura quadruplica le proprie dimensioni) ci sono piani di sviluppo e iniziative promozionali nei quali il delirio di

onnipotenza del mondo degli affari degli Anni ruggenti si sposa con le più spregiudicate tecniche di costruzione dell’immagine e con le tentazioni irrefrenabili del kitsch. Così, può capitare a chi si avventura tra i cantieri di Byscaine Bay, di fronte a Miami, di imbattersi in una coppia di elefanti, Carl e Rose. Assoldati da uno dei maggiori speculatori residenziali della zona, i pachidermi, a testimonianza del carattere faraonico e hollywoodiano dei lavori, immergono le operazioni di costruzione nell’atmosfera del circo, estirpano mangrovie, si mettono in posa per la gioia dei fotografi, prendono in groppa i bambini dei curiosi.

Per chi si spinge più a sud, c’è il sobborgo di Coral Gables, lastricato di gondole e con strade dai nomi esotici e classicheggianti come Caligola ed Esteban. Mentre a Fort Lauderdale la fitta rete di impalcature e ponteggi, che promettono di trasformare questa vecchia postazione militare in una mecca del turismo, ingenera la convinzione che davvero, come assicura la pubblicità, «Qui Madre Natura... è andata oltre se stessa e ha gettato via cavalletto e tavolozza». Un poco più in là, il padrone di un circo a tre piste va costruendo la sua città turistica, con lotti di terreno che la sua agenzia vende in un albergo lì vicino, fra trapezisti che volteggiano sui loro attrezzi e clown che improvvisano gag per gli acquirenti.

«Le case vengono su come il morbillo», scrive un giornalista nel 1925, mentre la febbre dell’acquisto e dell’affare a buon mercato raggiunge l’apice, il giornale “Daily News” tocca addirittura le 500 pagine, riempite per larga parte di annunci immobiliari, e può capitare di ascoltare conversazioni telefoniche nelle quali una voce eccitata chiama a casa per dire: «Mamma! Mamma! Sei tu, mamma? Sono Moe. Ho appena comprato diecimila acri... Perché, mamma? Come faccio a dirti dove sono, non lo so neanch’io».

Tuttavia, è sufficiente un improvviso inceppamento congiunturale all’incessante afflusso di nuovi compratori (ingrediente indispensabile di questa economia fondata sulle sabbie mobili di terreni spesso, di fatto, invendibili, o che esistono solo sulla carta) perché nell’estate del 1926 il meccanismo all’apparenza così ben oliato si avviti su se stesso.

In un brevissimo arco di tempo i tanti nodi irrisolti del boom si avvolgono in un groviglio insolubile.

I costruttori non riescono a consegnare le case in tempo per errori di programmazione dovuti alla concitazione nella quale tutto si svolge e per un temporaneo collasso del sistema ferroviario, che non regge all’impatto con una domanda tanto impetuosa e impedisce l’afflusso dei materiali necessari. Abbandonano la scena, preoccupati da una situazione che si rivela più complicata del previsto, grandi imprenditori come i Du Pont, inducendo panico e sfiducia negli operatori minori. I contratti di opzione a breve termine (i “compromessi” dei quali si diceva sopra) finiscono nel mirino dell’agenzia fiscale federale, l’Internal Revenue Service, che minaccia di tassarli. Il risultato, come ricorderà il poeta John Berryman, figlio di una delle vittime della speculazione, è devastante: «I primi segni della morte del boom vennero in estate / a inizio stagione, e tutto si sciolse come neve al sole. / Fuori delle loro finestre d’ufficio, c’era un miasma».

Come non bastasse, alla fine dell’estate un tornado dà il colpo di grazia al fragile castello di carte della ricchezza a poco prezzo. Le sue folate di vento si abbattono a

centoventi miglia all'ora sulle tante costruzioni appena iniziate, scaraventano gli yacht dai loro attracchi a ingombrare le strade di Miami, lasciano dietro di sé quattrocento morti e 50.000 persone senza casa.

Al risveglio dall'incubo, i prezzi dei terreni sono crollati. E con essi, si volatilizzano i depositi bancari nell'area: a Miami dal milione di dollari di valore complessivo dei conti del 1926 si precipita ai 260.000 dell'anno successivo e ai 143 del 1928.

Verso le Hoovervilles

Eppure, quando questi bollettini della disfatta inondano gli uffici degli operatori turistici e finanziari della Florida, l’ottimismo non ha abbandonato il Paese; ha semplicemente traslocato, concentrandosi nelle sale vocianti della borsa di Wall Street. È accaduto infatti che il «desiderio d’arricchimento» (per usare ancora una volta le parole di Galbraith) che si è impossessato di uno strato decisamente minoritario, ma comunque tutt’altro che insignificante della popolazione, ha spostato l’obiettivo verso il magmatico calderone del mercato azionario che fa capo alla borsa di New York.

A questo proposito si impone, però, un rapido sguardo all’indietro, agli anni della guerra. È durante questi anni infatti che, come osserva un pubblicitario dell’epoca, attraverso i grandi prestiti nazionali emessi in rapidissima sequenza (e con uno straordinario battage propagandistico che coinvolge le stelle di Hollywood, i leader politici, gli imprenditori di maggiore spicco) in cinque serie nell’arco di nemmeno diciotto mesi, un consistente numero di americani (pari a un quinto della popolazione), distribuiti fra tutti gli strati sociali, «ha imparato a donare». Ovvero, ha sviluppato una qualche forma di rapporto con quelli che uno storico dei nostri tempi avrebbe definito «i misteri del mercato obbligazionario». È su una parte di «questi clienti novizi» che, prosegue lo storico, «si consideravano azionisti stagionati che conoscevano il senso del rapporto prezzi-guadagni e quale era la differenza fra obbligazioni e azioni privilegiate», è su di loro, dicevamo, che fa presa la straordinaria offerta di azioni che, attraverso agenti di cambio particolarmente aggressivi e persuasivi, si rovescia sul mercato nella seconda metà degli anni Venti.

La sollecitano l’enorme concentrazione e consolidamento delle risorse produttive in corso dagli anni a cavallo del secolo e la sensazione che, approfittando dell’effetto di familiarizzazione con l’acquisto di titoli (sia pure di natura speciale come quelli del debito pubblico) prodottosi durante la mobilitazione e dell’abitudine al “compra oggi e paga domani” contratta dalle classi medie con la diffusione delle vendite rateali, il mercato della borsa possa costituire un canale di finanziamento che vada finalmente al di là di quelli che fino a quel momento sono stati i suoi ristretti confini, cioè le ferrovie e qualche società industriale.

Così, con una velocità che diventa ben presto stratosferica, numero e prezzi dei titoli cominciano a crescere. Da neppure 500.000 che erano nel 1925, le azioni trattate alla borsa di New York volano a 757.000 tre anni dopo, per arrivare a oltre 1.100.000 nel 1929. Nello stesso periodo, la media di questi titoli, che era a 159 punti nel 1925, s’impenna a 300 nel 1928 e cresce di altri 81 punti nei primi nove mesi del 1929.

Questa offerta al tempo stesso alimenta e si nutre di un enorme allargamento e di una significativa professionalizzazione e specializzazione delle attività borsistiche, che si cristallizzano attorno agli agenti di cambio e a nuovi e sempre più sofisticati

(quanto spregiudicati) strumenti di transazione, di importazione europea, quali gli *investment trusts*, che richiamano clienti con il loro portafoglio di investimenti diversificati e lucrano lauti utili in commissioni e diritti di brokeraggio.

Imprese che investono in titoli di altre imprese, gli *investment trusts* lanciano in orbita un'economia cartacea che perde rapidamente contatto con l'economia reale, i cui indicatori (Pnl, reddito pro capite, produttività, profitti), per quanto in crescita, specie nel biennio 1928-1929, nulla hanno a che vedere con gli andamenti di borsa. Basti pensare al caso di azioni come quelle della Radio Corporation il cui valore è quintuplicato nel corso del solo 1928, senza che, però, la società abbia pagato alcun dividendo.

Ne risulta un dedalo, pericoloso e incontrollabile, di titoli e imprese che si inseguono come in un gioco di scatole cinesi; un dedalo che il Ministero del tesoro e il Congresso, saldamente in pugno ai repubblicani, non fanno che rafforzare con i tagli alle tasse sui redditi delle persone e delle aziende. Tali misure agiscono da incentivo, inducendo la diffusione a macchia d'olio dell'acquisto di titoli "a riporto" dagli agenti di cambio: un meccanismo che è il corrispettivo azionario, più sofisticato, del modello del "compromesso" che abbiamo visto all'opera nel più rozzo mercato immobiliare.

Ciò attrae l'interesse dei capitali internazionali e di alcune delle principali imprese industriali degli Stati Uniti, come la Bethlehem Steel, che preferiscono la speculazione all'investimento in nuovi impianti e, quando arriva il crollo dell'ottobre del 1929, hanno già prestato 157 milioni di dollari agli agenti di borsa.

Come si diceva, ciò attrae anche l'attenzione di quello che forse non è esagerato considerare un primo embrione di azionariato di massa: infatti circa un milione e mezzo/due milioni di persone, su un totale di 120 milioni di abitanti, sono in vario modo coinvolte nel tourbillon azionario. Ecco perché, come capita al giornalista Frederick Lewis Alien, può accadere di imbattersi nell'autista personale di un *tycoon* che «guidava con l'orecchio teso a quanto si diceva sul sedile posteriore circa un imminente movimento delle azioni Bethlehem Steel»: perché «anche lui aveva un pacchetto di cinquanta azioni prese a riporto». A persone come queste si indirizza, sempre nel 1929, un importante operatore industriale e del settore azionario, John Raskob, in un articolo pubblicato non a caso sulla rivista per casalinghe e per famiglie "Ladies Home Journal", dal titolo eloquente di *Tutti devono diventare ricchi*.

Sarà proprio qui, sui limiti dei meccanismi distributivi del reddito degli Anni ruggenti, accentuati dalla fragilità dell'incastellatura finanziaria nazionale e internazionale e dagli errori e dalle esitazioni delle autorità pubbliche che avrebbero dovuto "governare" tali meccanismi, sarà qui, come osserva lo storico Michael Parrish, che andranno a infrangersi i sogni della borsa e di un'intera epoca. In maniera non dissimile da quanto abbiamo visto a proposito del boom fondiario della Florida, anche in questo caso infatti l'esito del processo dipende, prosegue Parrish, «da un costante arrivo di nuovi giocatori». E anche in questo caso quanti dispongono di mezzi cospicui non sono comunque abbastanza numerosi da consentire alla macchina mangiasoldi di continuare a crescere.

Di qui il panico che si impossessa degli operatori di fronte a una caduta improvvisa e particolarmente precipitosa dei titoli qual è quella che avviene nel fatidico "giovedì

nero” dal quale siamo partiti. È un panico che si cristallizza nei celebri gesti estremi, che certo le cronache (e anche i resoconti come quello di Garcia Lorca che abbiamo citato in apertura), non mancano di “gonfiare”, ma che riflettono comunque il clima di quei giorni. Così è per l’immagine del presidente della Cigar Union Company che, dopo aver appreso che i titoli della sua azienda hanno perso cento punti in un giorno, si getta dalla finestra di un hotel di Manhattan; o per quella del risparmiatore di Kansas City che si spara gridando all’indirizzo dei creditori: «Dite a quella gente che non posso pagare».

Perché il Paese che conta si scrolli di dosso la camicia di forza dei dogmi dell’era nuova” e provi a guardare le cose come stanno; perché ci si decida ad affrontare, per quanto in maniera ancora in larga parte inadeguata, ciò che le spericolate acrobazie cartacee non sono riuscite a nascondere, ma anzi hanno accentuato, ovvero i triboli della delicata fase di transizione, che l’economia sta vivendo, da un modello di sviluppo fondato su beni di base a uno affidato ai beni di consumo durevole; perché questo accada dovranno levarsi le voci del piccolo mosaico civile in formazione degli anni Venti.

Voci anomale e soffocate, che nel frattempo si sono fatte ora più strozzate, ora più audaci. E vivono nella “canzone-regina” della hit parade dei primi anni Trenta, che grida «Mi dicevano che stavo costruendo un sogno / E così mi misi anch’io in fila /... Ho costruito una ferrovia, l’ho fatta andare, / correre contro il tempo. / Ho costruito una ferrovia, ora è fatta, / fratello, ti avanzano due spiccioli?». O nella scoperta di solidarietà tra disoccupati che, come ricorda un testimone dell’epoca, «si cucivano reciprocamente i vestiti, riparavano le auto, facevano i lavori idraulici, aggiustavano le case».

Ci vorrà, lo sappiamo, l’orecchio acuto di Franklin Delano Roosevelt perché quelle voci trovino un primo, sia pur parziale, ascolto in sede istituzionale.

Cronologia

1913 Henry Ford introduce nel suo stabilimento la catena di montaggio e, l’anno succeessivo, la paga di 5 dollari per otto ore di lavoro.

1914 Intervento statunitense in Messico. Dichiarazione di neutralità nel conflitto europeo (agosto). È istituito il Federal Reserve System, con funzione di Banca centrale. Aperto al traffico il canale di Panama.

1915 Il *Lusitania* affondato da un sommergibile tedesco: aumenta la tensione fra Stati Uniti e Germania. Riportato in vita il Ku Klux Klan, che in dieci anni arriva a 5 milioni di aderenti.

1916 Il generale Pershing comanda la spedizione punitiva contro Pancho Villa nel Messico. Occupazione di Santo Domingo (durerà fino al 1924). Prima donna eletta alla Camera dei rappresentanti.

1917 Wilson dichiara guerra alla Germania (aprile).

1918 Dopo l’Espionage Act (1917) è varato il Sedition Act contro l’opposizione interna. Arrestati centinaia di leader dell’Iww (agosto).

1919 Il Congresso approva il XIX emendamento alla Costituzione che dà il voto alle donne. Nasce il Partito comunista.

1920 Entra in vigore il proibizionismo (gennaio). Arrestati Sacco e Vanzetti. Cessa l’intervento contro la Rivoluzione sovietica, iniziato nel 1918. Warren Harding è eletto presidente (novembre).

1921 Trattati di pace con Austria, Germania e Ungheria. *Lo sceicco* di George Melford celebra il trionfo di Rodolfo Valentino.

1922 Inizia il decollo economico che durerà per sette anni: l’industria chiave è quella automobilistica

1923 La U.S. Steel Corporation abolisce le 12 ore lavorative in favore delle 8 ore.

1924 Nuova legge sull’immigrazione tendente a bloccare l’entrata degli “indesiderabili” dell’Europa orientale e meridionale. Gli indiani nati negli Stati Uniti sono riconosciuti cittadini degli Usa. Istituzione di un regolare servizio di posta aerea fra New York e San Francisco. Coolidge è eletto presidente (novembre). Gershwin compone la *Rapsodia in blu.*

1925 Boom della speculazione edilizia in Florida; nasce la Fondazione John Simon Guggenheim; Louis Armstrong fonda il quintetto jazz Hot Fives.

1927 *The Jazz Singer*, primo film sonoro; prima dimostrazione di “televisione”. Regolari collegamenti telefonici istituiti fra New York e Londra. Volo di Charles Lindberg da New York a Parigi senza scalo (maggio). Sacco e Vanzetti giustiziati. Lo scultore Gutzon Borglum inizia a lavorare al Mount Rushmore Memorial.

1928 Richard Drew inventa il nastro adesivo; Jacob Schick brevetta il rasoio elettrico. Walt Disney crea il personaggio di Mickey Mouse.

1929 L’Academy of Motion Pictures Arts and Sciences istituisce il premio Oscar.

Ernest Hemingway pubblica *Addio alle armi,* William Faulkner *L'Urlo e il furore.* Panico finanziario e crollo della borsa di New York (ottobre); si avvia la Grande depressione: nel 1932 i disoccupati saranno 15 milioni.

Bibliografia

Per la storia economica degli anni Venti e del “crollo” restano fondamentali J.K. Galbraith, *Il grande crollo,* tr. it., Bollati Boringhieri, Torino 1991 (terza edizione italiana, la prima risale al 1962) e, per uno sguardo internazionale, C.P. Kindleberger, *The World in Depression, 1929-1939* (edizione riveduta, California University Press, Berkeley 1968). La più recente e accurata ricostruzione della vicenda economica si trova in M. Bernstein, *The Great Depression,* Harcourt Brace Jovanovich, New York 1986. Da non perdere è il visionario e affascinante affresco di G. Alvi, *Il secolo americano,* Adelphi, Milano 1996. Sulla struttura sociale A. Dawley, *Struggles for justice. Social Responsibility and the Liberal State*, Harvard University Press, Cambridge 1991. Per la vita politica e sociale M.E. Parrish, *L’età dell’ansia. Gli Stati Uniti dal 1920 al 1941,* tr. it., Il Mulino, Bologna 1995. Per le correnti culturali e di mentalità collettive L. Dumenil, *The Modern Temper. American Culture and Society in the 1920s,* Hill & Wang, New York 1995.